



Zvednu se a zkusím to znovu: Jak překonat každodenní neúspěchy, odmítání a kritiku a s úsměvem a bez pochybností jednat s dalšími zákazníky

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Rozcupovali vaše argumenty?

Odmítli vaši nabídku?

Poslali vás do ?

Vynadali vám?

Jednání se zákazníky (nebo šéfy, kolegy a ostatními) je někdy tak náročné, že se cítíme na nic, ztrácíme chuť do další práce a celkově máme pocit, že "to prostě nemá cenu".

Zalézt v této situaci do kouta, litovat se a vzdát to ... to umí každý ňouma.

Ale vstát. Otřepat se. A znovu se s úsměvem postavit před dalšího zákazníka... to už vyžaduje zvláštní sílu.

Právě tuto sílu ? protože ji v sobě už nosíte ? se naučíte aktivovat na speciálním semináři "Zvednu se a zkusím to znovu: Jak překonat každodenní neúspěchy, odmítání a kritiku a s úsměvem a bez pochybností jednat s dalšími zákazníky".

Proč se na tento seminář přihlásit již dnes

Na semináři se dozvíte...

Jak chytře využívat pracovní stres ke zvýšení své výkonnosti

- Kolik stresu nám ještě pomáhá k lepšímu výkonu (a kolik už ničí)
- Proč "klídek a pohoda" nikdy nevede k rozvoji a růstu
- Co se stane, když je toho na nás moc (a jak přetížení poznáme)
- Ženy: Jak poznat, že musíte zásadně změnit své reakce na stresové situace
- Muži: Jak působení stresu přiznat a přesto zůstat chlapem

Abychom ho porazili, musíme mu rozumět

- Co udělá stres s vaším mozkem i tělem (aneb trocha neurologie nikoho nezabije)
- Z jakých tří dílů se skládá náš mozek a kdy a jak je používáme
- Jak jednotlivé části sladit, aby zabraly, kdy mají
- Proč jsme po stresu unavení a nemyslí nám to (a co pomůže k regeneraci)
- Co odhalila neurověda o vzájemném prolínání stresu a zdraví

První pomoc v maléru: Nejsnazší cesta k psychickému restartu

- Jaká aktivita vám nejrychleji pomůže z negativní situace
- Jakou chybu děláte při této aktivitě dnes vy i většina ostatních
- Proč je tato činnost spojnicí mezi emocemi a naší vůlí
- Jak pomůže tato aktivita nejen vaší psychice, ale celému tělu
- Jak stejnou aktivitou podpořit vaši zdravou sebedůvěru

Druhá pomoc v maléru: Na co zaměřit pozornost

- Kdy platí, že kam jde pozornost, tam směřuje energie
- Na co myslet, abyste si sami udělali ze života peklo
- Jakou technikou zabránit opakování sebekritických myšlenek
- Jak můžeme odklonit naši pozornost jinam tím, že se rozhodneme
- Jak přesouvat pozornost při chůzi nebo v sedě
- Jak si do hlavy vložit příjemné a pozitivní myšlenky, i když právě zažíváme opak

Jak zesílit své mentální filtry, aby vás kritika, odmítnutí a neúspěchy tolik nezasáhly

- Co víme z kurzu negativního myšlení (který jsme všichni už absolvovali)
- Jak fungují mentální filtry a jak je možné je nastavit vlastním rozhodnutím
- O čem a jak myslí lidé negativní... a lidé pozitivní
- Co je nejčastějším omylem depresivních a utrápených lidí
- Co dělat, když cítíte, že je to vše vaše vina, dobře už bylo a nic se s tím nedá dělat
- Jak využít model ABCD pro pozitivní přeprogramování své psychiky

Proč vydrží asiati "víc než sloni"... a co si z toho vzít pro sebe

- Proč vedou čínská zdravotní cvičení k vyšší vitalitě a energii
- Proč nemusíte blbnout před domem na trávníku a přesto jejich zkušenosti využít
- Jak chytře aplikovat orientální zkušenosti v Čechách (a nebýt přítom za podivína)
- Jak využít zdravotní cvičení, která pomáhají posílit odolnost těla i mysli
- Jak vypadá základní sestava Zhineng Qi Gong (a kde všude ji můžete použít)

Jak podpořit silnou mysl správnou životosprávou

- Jak závisí váš mozek na jídle (a jakým jídlem posilujete svou sebedůvěru)
- Jak se projeví špatně krmený mozek při reakcích na strach, kritiku a stres
- Co, kdy a jak jíst, aby mozek dostal vše, co potřebuje
- Které potraviny zaručí, že zůstanete po kritice na kolenou
- Jak můžete jídlem ovlivnit svou schopnost zvládat stres a kritiku
- Jak vypadá tzv. antistresový jídelníček

Jak pomůže tento seminář zvýšit psychickou odolnost všech vašich pracovníků

Některé odmítají zákazníci. Jiným se posmívají konkurenti (nebo kolegové). Další musí nepopulárně rozhodovat. Jiní právě vyslechli zamítnutí svých plánů. A někteří právě prožili další ze série opakovaných neúspěchů. Všichni se ale mohou okamžitě zvednout, otřepat a pustit se do další práce a nového boje. A právě na tomto semináři se dozvědí, jak se s každodenními neúspěchy, odmítáním a kritikou vypořádat tak, aby tyto situace neměly negativní vliv na jejich myšlení, práci ani zdraví.

Fakt to funguje? (pro skeptiky)

Pokud uvažujete racionálně, tak sice víte, že by vám vyšší psychická odolnost sice pomohla, ale máte obavy z toho, aby to nebylo setkání hipíků, kteří posedávají v kroužku, drží se za ruce a skandují "óoommm". Dobré zprávy: Nic takového nezažijete. Techniky a postupy, které na semináři uslyšíte, vycházejí ze stejných postupů, které učí například speciální jednotky své vojáky. Pomáhají zdotat extrémní i plíživý stres. Ukazují, jak se bránit porážence a negativní náladě. A byly ověřeny praxí. Mnozí kolem nás to sice neumí, ale naši mysl můžeme skutečně vycvičit tak, aby se chovala tak, jak chceme my... a ne jak chtějí naši protivníci. A právě schopnost přepnout hlavu tak, jak potřebujete, se naučíte na tomto semináři.

Jak hodnotí lektora absolventi jeho dalších seminářů

"Seminář splnil mé očekávání, velmi úspěšně navázal na mé předešlé poznatky, navíc jsem díky tomuto semináři zjistil, že svoji práci nedělám vůbec špatně. Nejvíce mne zaujala praktická cvičení, při nichž si člověk nejlépe udělá představu o vykládaných pojmech. Mám rád semináře, kde jsou uváděny příklady z praxe." Václav Veselý

"Lektor nejen podle předem dané osnovy, ale zajímal se o konkrétní dotazy účastníků a poté seminář tomuto přizpůsobil. Dokázal "rozpoutat" velkou komunikaci navzájem. Líbilo se mi, že jsme byli přímými účastníky a spoluvůrci semináře, ne jen posluchači." Ludmila Hubáčková

"Pohodová přátelská atmosféra, zábavné a srozumitelné podání lektora. Teoretické poznatky obohacené praktickými zkušenostmi přítomných." Mgr. Aleš Veselý

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Zvednu se a zkusím to znovu: Jak překonat každodenní

neúspěchy, odmítání a kritiku a s úsměvem a bez
pochybností jednat s dalšími zákazníky

+420 585 227 076